



Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°934
LUNES 17
MARZO
2025

ENTREVISTA. Oscar
Santa Cruz, CEO de
Creantis



Creantis celebra sus 20 años de innovación y resiliencia implementando CRM

Disponibles en capacidades de hasta 4 TB

Biwin presenta al mercado su SSD Predator GM9000 con interfaz PCIe Gen5

“Nuestro Predator GM9000 es un SSD capaz de brindar a los usuarios una velocidad de lectura secuencial de hasta 14000 MB/s y de escritura de hasta 13000 MB/s. Esta performance permite un inicio instantáneo de aplicaciones, carga ultrarrápida de juegos AAA y una capacidad multitarea que se eleva a un nivel extraordinario. Así, se potencian tanto la experiencia de gaming como las tareas profesionales más exigentes”, afirmó Cesar Moyano, director de Ventas regional de Biwin. Y agregó: “La interfaz PCIe Gen5x4 con protocolo NVMe 2.0 permite aprovechar todo el ancho de banda de las computadoras más modernas para realizar transferencias de datos a velocidades nunca antes vistas. Por eso, este SSD resulta perfecto para gamers competitivos, creadores de contenido profesional y usuarios que demandan el máximo rendimiento”.

El Predator GM9000 de Biwin viene en formato M.2 2280 con diseño PCB de una sola cara, por lo que se puede utilizar en una amplia variedad de sistemas. Es compatible con motherboards con PCIe 5.0 y CPU Intel

de 13^a-14^a generación, Core Ultra 200S y CPU AMD Ryzen series 7000/9000, además de ofrecer compatibilidad retroactiva con PCIe 3.0 y PCIe 4.0. Y llega en variantes con capacidades de 1 TB, 2 TB y 4 TB para adaptarse a las necesidades de distintos usuarios.



Cesar Moyano, director de Ventas regional de Biwin

“El GM9000 incorpora un avanzado controlador de 6nm y tecnologías de Caché SLC dinámico y Caché DRAM, que incrementan el rendimiento de manera significativa y ayudan a extender la vida útil. También está equipado con sistemas de disipación de calor de vanguardia para mantener una performance estable durante sesiones intensas de trabajo o juego. Este enfoque permite mantener un alto rendimiento incluso bajo las cargas más exigentes”, detalló Cesar Moyano.

Para facilitar la migración y respaldo de datos, Biwin brinda de manera gratuita una versión personalizada del software Acronis True Image, que permite realizar backups, clonar y restaurar los contenidos de una unidad de almacenamiento, además de ofrecer recuperación de emergencia del sistema.

EPSON®

CREA SIN LÍMITES EN TU REGRESO A CLASES.



Let's Create Together.™



Encuétralas en supermercados,
tiendas por departamento y
en nuestra tienda oficial

tiendaepson.com.pe



En el marco del evento, Licencias OnLine organizó el LOL Fest

CHECK POINT CPX 360 2025: INNOVACIÓN Y CIBERSEGURIDAD EN LAS VEGAS

Durante dos días, en el evento CPX 360 2025 de Check Point, el fabricante reunió a expertos en ciberseguridad, socios, clientes y analistas, donde presentó sus soluciones más innovadoras en inteligencia artificial y seguridad digital, fortaleciendo su ecosistema de protección contra amenazas cibernéticas. Este evento anual se realizó en el resort The Venetian, de Las Vegas entre el 25 y 26 de febrero.

El evento destacó por los anuncios clave en seguridad digital basada en inteligencia artificial, con la presentación de Check Point Copilot, una herramienta que utiliza IA para anticipar y neutralizar ataques cibernéticos. En la keynote inaugural, el CEO de Check Point enfatizó la importancia de evolucionar hacia un enfoque híbrido de seguridad que integre protección en la nube, dispositivos móviles y redes empresariales.

Otro anuncio relevante fue la Plataforma Infinity, un ecosistema unificado que busca brindar una protección integral contra ciberataques, optimizando la seguridad en todos los frentes.

Además, se celebraron los Innovation

Awards, en los que compañías como Caterpillar y FedEx fueron reconocidas por la implementación de soluciones avanzadas de Check Point.

La participación de Licencias Online en CPX 360 2025

Licencias Online tuvo una presencia destacada en el evento, con una serie de actividades diseñadas para potenciar el crecimiento de sus canales en América Latina. Una de las iniciativas más relevantes fue el desayuno Mujeres en TI, que se consolida como un espacio de diálogo sobre los desafíos y oportunidades para las mujeres en la industria tecnológica.

Carolina Losada, CEO de Licencias Online, resaltó la importancia del evento Mujeres en TI, donde fue panelista. “Es el segundo año que Check Point organiza este espacio, y es una oportunidad increíble para compartir experiencias y demostrar cómo las mujeres pueden hacer la diferencia en la ciberseguridad”, afirmó Losada. El panel contó con la participación de destacadas líderes del sector, quienes hablaron sobre sus trayectorias y los retos que han enfrentado para consolidarse en la industria.

Adrián Molina, socio de Licencias



Carolina Losada, CEO de
Licencias Online.

Online en México y Ecuador, destacó el valor de la compañía como aliado estratégico. “Licencias Online no solo nos ayuda a cerrar negocios importantes, sino que su capacidad de personalización en los servicios hace que podamos ofrecer soluciones más eficientes y adaptadas a nuestros clientes”, explicó Molina.

Por su parte, Gabriel Mencía, canal de Licencias Online en Ecuador, resaltó el papel del mayorista en la generación de oportunidades de mercado. “Nos brindan un acompañamiento clave, no solo en actividades de marketing, sino también en el diseño de



arquitecturas de soluciones de ciberseguridad”, comentó.

Desde Etel, Patricio Silva, líder de ventas, señaló que la relación con Licencias Online y Check Point le ha permitido ofrecer soluciones confiables a sus clientes. “Siempre hemos sentido respaldo y compromiso, asegurándonos de que nuestras soluciones cumplan con los más altos estándares de seguridad”, agregó Silva.

Catalina Rosero, gerente de producto de Check Point en Licencias Online Ecuador, enfatizó la relevancia de las nuevas soluciones presentadas en el CPX. “Nos alineamos con la estrategia de Check Point para fortalecer la seguridad en el usuario final, un área que representa la brecha más vulnerable dentro de las organizaciones”, destacó.

Por otro lado, Hernán Mella, Technical Reseller Engineer en Licencias Online, subrayó la importancia del cambio de paradigma en ciberseguridad. “Este año vimos cómo la inteligencia artificial está redefiniendo la manera en que enfrentamos las amenazas digitales. La automatización y la inteligencia autónoma son clave para fortalecer la seguridad”, indicó.

Tendencias en ciberseguridad según Check Point

Francisco Robayo, jefe de ingeniería de Check Point para América Latina, presentó Hybrid Mesh Security, una arquitectura de seguridad diseñada para entornos híbridos que combinan infraestructura física, servicios en la nube y dispositivos móviles. “Las empresas necesitan una única política de ciberseguridad que abarque todos sus sistemas, evitando la fragmentación de la protección”.

Además, Jhony Fischbein, CISO global de Check Point, enfatizó la importancia de contar con soluciones unificadas. “El reto no es solo tener múltiples herramientas de seguridad, sino que todas se integren en una plataforma única que permita una gestión eficiente y una mejor prevención de ataques”, señaló.

LOL Fest 2025: networking y análisis del mercado

Previo a CPX 360 2025, Licencias Online organizó el LOL Fest el 24 de febrero, donde reunió a socios, clientes y ejecutivos de Check Point. En este espacio, se discutieron las expectativas del mercado, las oportunidades de crecimiento en América Latina y se fortalecieron relaciones estratégicas entre los asistentes.



Francisco Robayo, jefe de ingeniería de Check Point para América Latina.



Hernán Mella, Technical Reseller Engineer en Licencias Online.

IBM y Cisco son los primeros s

AMD presenta los procesadores de 5ª generación para almacenamiento

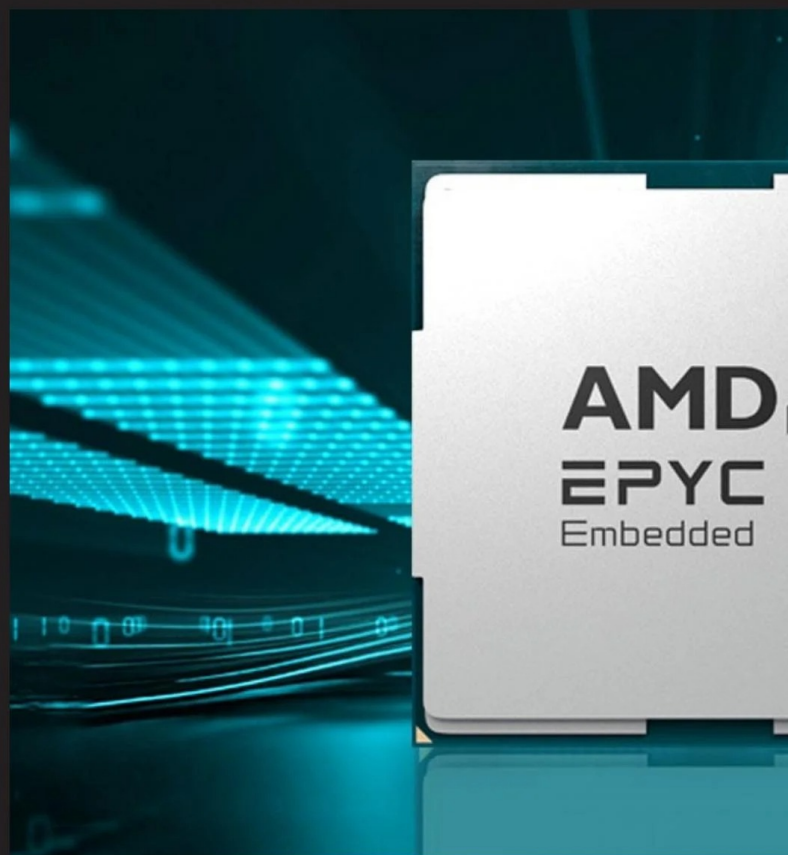
AMD anunció el once de marzo, la expansión de su portafolio de procesadores x86 embebidos con la introducción de los procesadores AMD EPYC Embedded de 5ª generación de la serie 9005, que están optimizados para los mercados embebidos, equilibrando capacidades de cómputo de vanguardia con características diseñadas específicamente para mejorar la longevidad del producto, la fiabilidad, la resiliencia del sistema y la facilidad de desarrollo de aplicaciones embebidas.

Impulsados por la probada arquitectura “Zen 5”, estos procesadores ofrecen un rendimiento y eficiencia energética que permite a los sistemas de redes, almacenamiento e industrial edge para procesar más datos, más rápido y con mayor eficiencia.

“El tráfico de red impulsado por IA, los crecientes requisitos de almacenamiento de datos y la expansión de la computación de industrial edge están impulsando la demanda de un mayor rendimiento de cómputo en las plataformas integradas”, dijo Salil Raje, vicepresidente senior y gerente general de adaptive and embedded computing en AMD. Los procesadores AMD EPYC Embedded de 5ta generación ofrecen un rendimiento líder y eficiencia a los clientes de sistemas embebidos, junto con los largos ciclos de vida del producto y la mayor resiliencia del sistema en los que confían para diseñar con seguridad y garantizar operaciones continuas en entornos exigentes “siempre-activos”.

Liderazgo en densidad de núcleo, rendimiento y eficiencia energética

Estos procesadores están diseñados para alimentar sistemas embebidos que requieren un alto rendimiento de cómputo, con soporte para núcleos de 8 a 192 en un solo conector. La densidad de núcleos líder en la industria ofrece un aumento de hasta 1.3X y 1.6X en el rendimiento de procesamiento de datos



para cargas de trabajo de redes y almacenamiento, respectivamente, 1,2, lo que hace que los dispositivos sean ideales para plataformas de firewall de red y seguridad, sistemas de almacenamiento y aplicaciones de control industrial.

El uso de la nueva arquitectura de núcleo “Zen 5c” ofrece un mayor rendimiento con mayor eficiencia energética, logrando un aumento estimado de 1.3X en el rendimiento del conector3 y un rendimiento estimado 1.3X mejor por vatio4 en comparación con la competencia. La capacidad de hasta 6TB de memoria DDR5 por conector y la conectividad I/O am-

socios tecnológicos en adoptarlos

Procesadores EPYC Embedded en los mercados de redes, e industrial edge



pliada, que admite hasta 160 carriles PCIe Gen5 con CXL 2.0, permite la expansión de la capacidad de almacenamiento y transferencias de datos de alta velocidad para aplicaciones de redes y almacenamiento.

Soporte y disponibilidad en la industria

AMD está trabajando estrechamente con socios del ecosistema y líderes en ODMs y OEMs, incluidos Cisco e IBM, para llevar los beneficios de estos procesadores embebidos de próxima generación al mercado.

“Elegimos el procesador AMD EPYC Embedded Serie 9005 para uno de nuestros productos de firewall de alta gama porque ofrece el alto rendimiento de cómputo que necesitamos, desde su escalabilidad —hasta 192 núcleos— hasta su alta memoria y ancho de banda de entrada/salida”, dijo Lukasz Bromirski, director de gestión de productos en Cisco.

“Sabemos que podemos contar con AMD, no solo para un gran rendimiento, sino también para una calidad y soporte de vanguardia, y una ejecución constante de la hoja de ruta”.

Por su parte, Matthew Geiser, gerente de producto, almacenamiento de datos, IA y HPC en IBM, dijo: “El IBM Storage Scale System 6000 está diseñado para ofrecer velocidad, rendimiento y fiabilidad para cargas de trabajo empresariales de IA exigentes”.

“Uno de los principales beneficios de los procesadores AMD EPYC Embedded Serie 9005 es la introducción de rutas redundantes para una alta disponibilidad de datos y opciones de conectividad robustas, que se complementarán perfectamente con aplicaciones de alto rendimiento que se ejecutan en el IBM Storage Scale System”.



Salil Raje, vicepresidente senior y gerente general de adaptive and embedded computing en AMD

Por Wilder Rojas Díaz

Entrevista a Oscar Santa Cruz, gerente general de Creantis

Creantis celebra 20 años de innovación y resiliencia implementando CRM

Querido Oscar, felicitaciones por los veinte años de Creantis.

¡Gracias, Wilder! ¡Media Comm y Canal TI tienen la misma edad! Parece que los dos emprendimos caminos similares en el mismo tiempo.

Cuando se cumplen aniversarios, se suele decir “el tiempo pasa rápido”, pero en el día a día no siempre se siente así. Los emprendimientos requieren creatividad, resistencia y paciencia, ¿verdad?

¡Totalmente! Confianza, resiliencia y perseverancia son claves para cualquier emprendedor. Pero en tecnología, hay que sumar algo más: la capacidad de aprender constantemente. Especialmente hoy, con la inteligencia artificial que nos sorprende con innovaciones constantes, es crucial estar siempre al día.

¿En qué momento de tu vida decides fundar Creantis?

Creo que desde niño siempre tuve la idea de tener algo propio. Empecé a trabajar a los 19 años, cuando estaba en tercer ciclo de la universidad. Aproveché las largas huelgas universitarias para entrar a una empresa que vendía computadoras Commodore, y ahí me enganché con la tecnología.

Veinte años después, ya con 39 años, después de haber pasado por varias

empresas globales del mundo corporativo y haber aprendido muchísimo atendiendo grandes compañías peruanas, decidí dar el paso. Estaba casado, tenía un hijo pequeño y sentía que había llegado el momento de hacer algo propio. No solo por la libertad de manejar mi tiempo, sino, sobre todo, por la libertad de crear. Quería aportar lo que sabía a las empresas peruanas y ayudarles a crecer con buenas prácticas de gestión comercial, apalancadas en tecnología. Así nació Creantis.

¿Cómo era el panorama del CRM en esa época?

Hace veinte años, el CRM era solo para las grandes empresas. Había que instalarlo en centros de datos propios y los costos eran altísimos. Siebel era el líder, aunque tenía una versión de escritorio gratuita que yo usaba. Salesforce apenas estaba despegando, y la idea de “CRM en la nube” era muy incipiente.

En esa época, había mucho énfasis en conocer al cliente, desarrollar estrategias de relacionamiento alineadas con su perfil y luego sí, implementar tecnología. Se hablaba de marketing uno-a-uno. También se priorizaba modelar bien los procesos de negocio antes de digitalizarlos. Pero, paradójicamente, muchas implementaciones de CRM fracasaban porque se enfocaban solo en la tecnología y no

en el cliente ni en la estandarización de los procesos. En ese tiempo, los grandes gurús del CRM como Regis McKenna, Martha Rogers, Don Peppers y Frederick Reichheld sentaban las bases filosóficas y estratégicas de lo que hoy entendemos como fidelización y gestión del cliente. Nosotros representamos a Fred Newell en el Perú e hicimos algunas intervenciones con él en grandes empresas peruanas.

En estos veinte años, ¿cuánto ha cambiado el empresario en su comprensión sobre CRM?

Los grandes empresarios ya saben bien qué pueden lograr con un CRM y cómo hacerlo. Tienen acceso a consultoras estratégicas, grandes proveedores de tecnología y equipos gerenciales altamente capacitados. Además, tienen los presupuestos para hacer inversiones grandes y bien planificadas.

Pero en las medianas y pequeñas empresas veo otro escenario. Los empresarios saben que necesitan gestionar sus clientes y fidelizarlos, pero hay una gran desinformación sobre cómo hacerlo bien. Esto puede sonar fuerte, pero muchos aprenden sobre CRM solo a través de la publicidad de las marcas tecnológicas o de lo que ven en redes sociales. Incluso en las escuelas de negocios, lo que se enseña sobre CRM está muy



Oscar Santa Cruz es un apasionado evangelizador del CRM y lo hace con metodología, paciencia y docencia, pues va más allá de la tecnología.

“En Creantis, nuestra consultoría de implementación no empieza con la tecnología, sino con un enfoque estratégico de **gestión de clientes y buenas prácticas para optimizar los procesos** que interactúan con el cliente. Primero optimizamos y luego digitalizamos. Y lo hacemos de manera práctica, ágil e inductiva, complementando con acompañamiento post-implementación. Así, nuestros clientes no solo tienen un software, sino procesos optimizados, equipos capacitados y una herramienta que realmente potencia su negocio”.



enfocado en la tecnología y no tanto en la estrategia ni en la optimización de los procesos.

En este escenario es donde aparecen los que venden solo tecnología y no cómo usarlo, cómo incluirlo en los procesos

Así es. El problema es que, cuando buscan un CRM y llaman a un proveedor, este se limita a mostrar las funciones del software y a lo fácil que es configurarlo. Luego lo implementan según la intuición o el conocimiento empírico que el empresario tiene sobre marketing, ventas y servicio al cliente, sin una base sólida en estrategias de fidelización ni en optimización de procesos comerciales. Ahí es donde nosotros marcamos la diferencia. En Creantis, nuestra consultoría de implementación no empieza con la tecnología, sino con un enfoque estratégico de gestión de clientes y buenas prácticas para optimizar los procesos que interactúan con el cliente. Primero optimizamos y luego digitalizamos. Y lo hacemos de manera práctica, ágil e inductiva, complementando con acompañamiento post-implementación. Así, nuestros clientes no solo tienen un software, sino procesos optimizados, equipos capacitados y una herramienta que realmente potencia su negocio.

¿La inteligencia artificial es una revolución también en el CRM?

¡Totalmente! Y en todos sus frentes: marketing, ventas y servicio al cliente. Incluso en cobranzas. En nuestro caso, implementamos Vtiger CRM tanto en su versión Cloud como en

su versión Open Source. Vtiger Cloud ya trae inteligencia artificial integrada, con capacidades predictivas y generativas. Su IA predictiva te dice cuál es el mejor momento para contactar a un cliente, asigna puntajes a las oportunidades para priorizar las de mayor cierre, recomienda las mejores próximas acciones y hace pronósticos precisos de ventas. Por su parte, la IA generativa te sugiere respuestas para correos electrónicos e incidencias, y hasta recomienda documentos de marketing o soporte según la interacción con el cliente.

Con Vtiger Open Source, que es una plataforma a la que le tenemos mucho cariño, hemos desarrollado nuestros propios agentes inteligentes: Creantis Intelligent Agents Suite —Creantis IA Suite. Entre ellos, Creantis Sales Agent, que puede cotizar e incluso vender a través de WhatsApp, y Creantis Sales Assistant, que asiste al vendedor recordándole oportunidades próximas a cerrar, reuniones pendientes y hasta le ayuda a crear cuentas y contactos, todo desde WhatsApp. Siempre bajo el marco de buenas prácticas de gestión comercial.

Aunque suene básico, siempre es válida esta pregunta: ¿qué puedo hacer con Vtiger CRM en mi empresa?

Es una excelente pregunta porque mucha gente cree que el CRM es solo para vender. Incluso algunos proveedores lo promocionan así. Con un CRM bien implementado, bajo el enfoque de buenas prácticas, puedes generar más y mejores

prospectos, aumentar las ventas y brindar un servicio al cliente más efectivo. En resumen, maximizas tu inversión en marketing, aumentas las ventas y fidelizas a tus clientes dándoles una mejor experiencia.

¿A qué aplicaciones se puede integrar Vtiger?

Tanto Vtiger Cloud como Open Source se pueden integrar prácticamente con cualquier aplicación que tenga opciones de integración. Desde ERP como SAP hasta software contable como Starsoft; redes sociales, prácticamente todas; servicios de mensajería como WhatsApp, Messenger; servicios de reuniones virtuales como Zoom, Teams, Meet; call centers, tiendas de e-commerce; servicios de facturación electrónica, servicios de pagos en línea... incluso hemos hecho integraciones con sistemas antiguos en Cobol. ¡Una maravilla!

¿Cómo ha evolucionado la relación entre Creantis y Vtiger?

Vtiger nos ha reconocido como Socio Certificado de Soluciones para Latinoamérica, Estados Unidos y España. Tenemos clientes en esos países, lo cual es un gran logro que se ha dado de manera orgánica, casi sin darnos cuenta. Somos la única empresa en estas regiones especializada exclusivamente en CRM y dedicada 100% a Vtiger. Cuando miro hacia atrás, veo todo lo que hemos logrado y cómo hemos ayudado a tantas empresas a optimizar su gestión comercial. Y eso es lo que nos motiva a seguir innovando y aportando valor.

EL 25 de marzo habrá un webinar para profundizar sobre las ventajas de los cursos

LOL Educación te acerca a los cursos oficiales de Microsoft con el mejor precio del mercado

A partir de ahora el ecosistema de canales de Licencias OnLine y sus clientes, podrán acceder al portafolio completo de cursos oficiales Microsoft “al mejor precio del mercado y con instructores expertos para comercializar en sus proyectos”, destaca Fabio Meza, Latam Sales Engineer Manager en el mayorista.

“Este portafolio de cursos oficiales Microsoft complementa la oferta de valor que Licencias OnLine tradicionalmente ha tenido con los canales del ecosistema Microsoft”, explica Fabio Meza, líder del área de LOL Educación en Licencias OnLine. “Esto les permite potenciar su posicionamiento frente a la marca, algo que es de suma relevancia e impacta en su desempeño al poder integrar una oferta más completa de cara a sus clientes finales”.

El equipo educación de Licencias OnLine ha preparado el portafolio más completo de cursos oficiales y cursos personalizados en las soluciones más relevantes de Microsoft, como Azure, Microsoft 365, Windows Server y SQL Server, entre otras. Según destaca el ejecutivo, “al mejor precio del mercado y con una increíble promoción vigente hasta finales del mes de abril”.

En cuanto al resto de las marcas, Licencias OnLine cuenta con un portafolio de cursos de certificación en los fabricantes líderes del mercado tales como Microsoft, VMware, Citrix, Veeam, Sophos, F5 Networks, Checkpoint, Trend Micro y Veritas, marcas que tienen integraciones con Microsoft ya sea en

Azure o en ambientes on premise.

¿Por qué el canal debe aprovechar los cursos de LOL Educación?

Según Fabio Meza de Licencias OnLine, “en el mercado, y especialmente en el tipo de proyectos que se manejan con Microsoft, la tendencia es a requerir soluciones integrales que incluyan producto y servicios, de manera tal que para el cliente sea una experiencia completa”.

En este sentido, sigue el líder de LOL Educación, “los cursos oficiales son una gran forma de poder entregarle a los clientes las capacidades necesarias para la operación exitosa de los productos que se adquieren”. Desde su mirada, es conveniente que el equipo del cliente final tenga el conocimiento y enfoque adecuados en la solución que está adquiriendo para poder administrarla apropiadamente, así como también poder sacarle el máximo provecho a las funcionalidades e integración en su ambiente; y para el canal también es muy conveniente que el cliente se prepare porque eso disminuye de forma sustancial los posibles problemas durante la ejecución de los proyectos y reduce el nivel de carga de los equipos de soporte lo que siempre es un factor super importante.

Para el canal, “representa una oportunidad de negocio al tener la posibilidad de revender los cursos oficiales y obtener un margen aproximado de entre 15 y 20%, esto sumado a todos los evidentes beneficios técnicos y de operación previamente comentados”.



Fabio Meza, Latam Sales Engineer Manager en Licencias OnLine

Un equipo preparado

Licencias OnLine tiene más de 18 años de experiencia en el rubro de entrenamiento y certificación y cuenta con un equipo especializado en venta consultiva a cargo de la oferta de educación. “Sabemos que son soluciones que requieren skills específicos y un enfoque dedicado, por lo que este equipo tiene cobertura en todo Latinoamérica. Contamos con profesionales con amplia trayectoria en la industria y específicamente en trabajo con canales, lo que garantiza un gran nivel de apoyo y acompañamiento comercial y técnico para los partners”, concluye Meza.

Una oportunidad para conocer más de estos beneficios

El jueves 20 de marzo de 2025, desde LOL Educación se estará ofreciendo un webinar virtual para poder profundizar en todos los beneficios de los cursos de Microsoft a través del mayorista. Los interesados en participar, pueden registrarse en el siguiente enlace:

<https://eventos.licenciasonline.com/registration/efed57505d43646ef1a2df5dee-6af671>

Entrevista a Eddy Rojas, director Comercial de CLM en América Latina hispanohablante

“El compromiso de CLM es con la innovación y la confianza”

En una entrevista exclusiva con Canal TI, Eddie Rojas, director comercial de CLM para Latinoamérica hispanohablante, comparte su visión sobre el crecimiento de la compañía, los retos del sector tecnológico y la importancia de construir relaciones sólidas con fabricantes y canales.

Eddy, en diciembre de 2024 llevaron a cabo un evento importante: la premiación para sus socios de negocios. ¿Cómo fue el 2024 para CLM?

El 2024 fue un año retador. En CLM trabajamos con proyectos específicos en lugar de una línea regular de run rate, lo que a veces genera tiempos de espera y reprogramaciones. Sin embargo, logramos concretar diversos proyectos gracias a nuestros canales, y quisimos cerrar el año reconociendo su esfuerzo con un evento de premiación y camaradería.

Este tipo de eventos refuerzan la importancia del contacto personal. La virtualidad fue clave durante la pandemia, pero el networking presencial sigue siendo esencial, ¿verdad?

Definitivamente. La virtualidad nos permitió optimizar tiempos y asistir a múltiples reuniones seguidas, pero el contacto cara a cara sigue siendo fundamental. Nos permite construir relaciones sólidas con nuestros socios y canales, no solo desde un enfoque comercial, sino también con una conexión de confianza y colaboración a largo plazo.

Esa relación a largo plazo abarca a todos: mayorista, fabricantes y canales. Es un ecosistema que funciona con la filosofía de ganar-ganar.

¡Exactamente! Recuerdo que cuando trabajé como cliente final, muchas veces faltaba un proveedor (un canal) que entendiera nuestras necesidades y nos ofreciera una solución a medida, en lugar de simplemente presentar una marca o tecnología específica. Hoy, trabajamos con un ecosistema sólido donde combinamos diferentes fabricantes y nos enfocamos en ofrecer solucio-

nes adaptadas a cada cliente.

En un entorno donde la tecnología avanza rápidamente y la ciberseguridad es crucial, ¿cuál es el rol del consultor dentro de CLM?

Nuestro equipo está altamente capacitado para desempeñar un rol consultivo. Contamos con consultores comerciales, gerentes de productos e ingenieros preventa, quienes no solo conocen los productos, sino que también saben interpretar las necesidades del cliente. No se trata solo de vender una solución, sino de personalizarla, como lo haría un médico al diagnosticar a un paciente. Comprendemos los desafíos actuales y también las amenazas latentes que siguen vigentes.

CLM se originó en Brasil, pero ha expandido su presencia en la región. ¿En qué países operan actualmente?

Nacimos en Brasil hace 31 años y hoy tenemos oficinas en Colombia, Perú, Chile y Estados Unidos. En Perú, llevamos 13 años con un crecimiento sostenido, y seguimos evaluando oportunidades de expansión en otros países de la región.



“En CLM, no solo vendemos tecnología, la adaptamos a las necesidades de cada cliente, en ese sentido, nuestro portafolio combina innovación y alianzas estratégicas para ofrecer soluciones avanzadas”.

Eddy Rojas
Director Comercial de CLM América Latina



¿Cuál es la visión de CLM en términos de su portafolio?

Nuestro portafolio está dividido en tres verticales principales: centros de datos y nube privada, ciberseguridad y protección de datos. En cada una de estas áreas trabajamos con marcas que hemos evaluado y seleccionado cuidadosamente, muchas de las cuales son innovadoras y poco conocidas en Latinoamérica, pero con gran presencia en Europa y EE.UU.

¿Cómo perciben el mercado peruano?

Perú tiene un gran potencial de crecimiento, especialmente en ciberseguridad. La pandemia aceleró la digitalización, pero todavía hay mu-

chas oportunidades para mejorar. Como distribuidores, nuestro rol no es solo vender tecnología, sino evangelizar sobre su importancia y demostrar cómo puede fortalecer la protección de datos y centros de datos en el país.

Si tuvieras que destacar tres fortalezas de CLM, ¿cuáles serían?

Primero, la confianza y transparencia en nuestra relación con fabricantes y canales. Segundo, nuestra capacidad para identificar y traer al mercado latinoamericano tecnologías innovadoras y de alto impacto. Y tercero, nuestro equipo humano altamente calificado, que se encarga de transmitir el mensaje correc-

to y generar alianzas sólidas.

Mirando hacia el 2025, ¿cuáles son los principales retos y objetivos de CLM?

El 2025 viene con grandes desafíos. Hemos realizado ajustes estructurales en la empresa y ahora lidero la dirección comercial para Latinoamérica hispanohablante, abarcando Colombia, Perú y Chile. Mi enfoque será fortalecer las conexiones entre canales y fabricantes, adaptando nuestras estrategias a cada país. Diana, quien lideraba Colombia, ha asumido la dirección financiera a nivel regional. Estos cambios buscan consolidar nuestra posición y seguir creciendo en la región.

Oficialmente asumirá el cargo el martes 18 de marzo



Lip-Bu Tan es el nuevo CEO

Intel anunció el miércoles 12 de marzo, que su junta directiva ha nombrado a Lip-Bu Tan como director ejecutivo, efectivo a partir del 18 de marzo. Tan es un líder destacado en tecnología con una amplia experiencia en la industria de semiconductores. Sucederá a los Co-CEO interinos David Zinsner y Michelle (MJ) Johnston Holthaus. Tan también se reincorporará a la junta directiva de Intel después de haber renunciado a ella en agosto de 2024.

Zinsner continuará en su rol como vicepresidente ejecutivo y director financiero, mientras que Johnston Holthaus permanecerá como CEO de Intel Products. Frank D. Yearly, quien ocupó el cargo de presidente ejecutivo interino de la junta durante la búsqueda del nuevo CEO, regresará a su puesto como presidente independiente de la junta cuando Tan asuma el cargo.

"Lip-Bu es un líder excepcional cuya experiencia en la industria tecnológica, sus relaciones en los ecosistemas de productos y fundición, y su historial comprobado de generación de valor para los accionistas, son exactamente lo que Intel necesita en su próximo CEO", dijo Yearly. "A lo largo de su distinguida carrera, ha demostrado ser un innovador que pone a los clientes en el centro de su estrategia, entrega

soluciones diferenciadas para ganar en el mercado y construye culturas de alto rendimiento para alcanzar el éxito".

"Como muchos en la industria, he trabajado de cerca con Lip-Bu en el pasado y he visto de primera mano cómo su atención implacable en los clientes impulsa la innovación y el éxito", agregó Yearly. "Nos complace contar con Lip-Bu como nuestro CEO mientras trabajamos para acelerar nuestra transformación y capitalizar las significativas oportunidades de crecimiento que tenemos por delante".

Al aceptar el cargo, Tan declaró, "me siento honrado de unirme a Intel como CEO. Tengo un profundo respeto y admiración por esta icónica compañía y veo oportunidades significativas para transformar nuestro negocio, servir mejor a nuestros clientes y generar valor para nuestros accionistas".

"Intel tiene una plataforma computacional poderosa y diferenciada, una vasta base de clientes y una infraestructura de manufactura robusta que se fortalece día a día mientras reconstruimos nuestra hoja de ruta tecnológica de procesos", continuó Tan. "Estoy ansioso por unirme a la compañía y continuar el trabajo que el equipo de Intel ha estado realizando para

o de 2025

de Intel



posicionar nuestro negocio para el futuro". Yearly agregó, "en nombre de la junta, quiero agradecer a Dave y Michelle por su liderazgo como Co-CEO interinos. Su disciplina y enfoque han brindado esta-

bilidad mientras seguimos trabajando para mejorar la ejecución, recuperar el liderazgo en productos, avanzar en nuestra estrategia de fundición y comenzar a recuperar la confianza de los inversores".

¿Quién es Lip-Bu Tan?

Tan es un inversionista tecnológico de larga trayectoria y un ejecutivo ampliamente respetado, con más de 20 años de experiencia en semiconductores y software, así como relaciones sólidas en el ecosistema de Intel. Se desempeñó como CEO de Cadence Design Systems de 2009 a 2021, donde lideró la reinversión de la empresa y llevó a cabo una transformación cultural centrada en la innovación orientada al cliente. Durante su gestión, Cadence más que duplicó sus

ingresos, amplió sus márgenes operativos y logró una apreciación de más del 3,200% en el valor de sus acciones.

Fue miembro de la junta directiva de Cadence durante 19 años, desde su nombramiento en 2004 hasta su desempeño como presidente ejecutivo entre 2021 y 2023, luego de haber sido CEO.

Actualmente, Tan es socio gerente fundador de Walden Catalyst Ventures y presidente de Walden International. Tiene una amplia experiencia en

juntas directivas de empresas públicas y actualmente forma parte de los consejos de Credo Technology Group y Schneider Electric.

Tan posee una licenciatura en Física de la Universidad Tecnológica de Nanyang en Singapur, una maestría en Ingeniería Nuclear del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y un MBA de la Universidad de San Francisco. En 2022, recibió el Premio Robert N. Noyce, el máximo reconocimiento de la Semiconductor Industry Association.

SUSCRÍBETE al Boletín Canal TI

Somos una revista de frecuencia semanal en América del Sur.
Haz que Canal TI llegue a todos los integrantes de tu empresa, amigos y contactos del negocio TI



Aquí encontrarás todas las noticias e información del negocio TI que necesitas para tomar las mejores decisiones de negocio

- AVANCES TECNOLÓGICOS
- NOMBRAMIENTOS
- PREMIACIONES
- PROMOCIONES Y OFERTAS
- RECIENTES LANZAMIENTOS

Todos los lunes



RECIBE NUESTRO BOLETIN
DIGITAL

Inscribe tu correo

Visita www.canalti.pe



+51 1 275 3381



contacto@mediacom.pe



www.canalti.pe